

宇通客车股份有限公司
投资者关系活动记录表
(2025 年 6 月)

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场调研 ☒电话会议 ☐其他
会议时间	2025 年 6 月
会议地点	河南省郑州市管城回族区宇通路 6 号
参与单位	富达基金、博时基金、工银瑞信基金、平安资管、鹏华基金等
上市公司接待人员	公司董事会秘书、证券事务代表、投资者关系经理等
投资者关系活动主要内容	一、主要问答内容如下： 问 1：请问公司在电池系统技术方面有何进展？ 答：您好，围绕动力电池高比能、长寿命发展趋势，公司开发并推广了全新一代高比能电池系统，相比上一代产品能量密度提升 6%、体积密度提升 25%，支撑整车减重降本；突破了低锂耗、缓衰减电芯、高可靠 PACK 等长寿命关键技术，并在行业内率先推广 10 年 100 万公里长寿命电池系统，支撑公司动力电池系统的技术领先优势。 问 2：请问近两年客车行业竞争格局有何变化？ 答：您好，根据中客网数据显示，2024 年国内前 5 名客车企业合计市场占有率为 78.13%，比 2023 年下降 1.75 个百分点，前 5 名竞争格局相对稳定。未来市场竞争将更加依靠产品、服务、品牌等综合竞争力，整体上有利于领先企业，市场集中度有望提升。 公司 2024 年大中型客车总销量 40,339 辆，行业龙头地位稳固。 问 3：请问公司如何在海外市场开展售后服务？ 答：您好，在海外市场，公司致力于完善服务和配件供应体系，形成了以我为主的售后服务体系，通过公司直服、客户授权自服务站、第三方授权

服务站等方式满足不同市场和客户的服务需求，以持续提升客户服务体验。截至 2024 年，公司在海外市场拥有 3 家自营服务站，330 余家授权服务站或服务公司，410 余个授权服务网点，平均服务半径 150 公里，覆盖海外全部目标市场。公司在法国、阿联酋、巴拿马建立区域性配件中心库，在哥伦比亚、智利、墨西哥、哈萨克斯坦、坦桑尼亚、乌兹别克斯坦建立国家配件中心库，并授权 70 余家配件经销商，为终端用户提供快捷有效的配件供应。由 530 余名海外客户服务经理组成的一线服务团队往返于海外各主要市场，开展客户需求识别、技术培训、车辆问题解决等工作，以保障产品的良好运营。通过服务网络布局、配件网络建设、服务人员投入等方式，为客户提供 7×24 小时在线服务，10 分钟快速响应客户服务需求，365 天厂家服务直达，随时提供车辆维修支持。同时，公司通过重点订单的联合服务保障等方式，与 Cummins（康明斯）、ZF（采埃孚）、Allison（艾里逊）等多家世界知名汽车零部件供应商持续深化合作，落实服务先行策略，提升服务保障能力，共同为海外客户提供全面、优质的服务和配件保障。

问 4：请问公司未来分红计划？

答：您好，多年来，公司始终把对投资者的回报放在首位，保持了较好的现金分红习惯。从 1997 年上市以来 28 年间，公司累计实现了 334.2 亿元的归母净利润，累计派现 27 次，共派现了 260.2 亿元，累计分红率为 77.9%。

未来在没有大额资本支出且不影响正常生产经营的情况下，公司会坚持以现金分红为主的利润分配政策，继续以优质的业绩和良好的分红积极回报股东。

问 5：公司产品的热管理技术方面有哪些进展？

答：您好，在一体化热管理技术方面，公司各类产品全面应用了基于多源超低温热泵的一体化热管理技术，开发了高效制热-主动产热-余热回收的多级加热技术、高效大排量涡旋压缩机、高效仿生换热器等技术，制热效率最高可达普通电加热的 3 倍，相比上一代产品，热管理系统实现冬季能耗降低 40%，整车冬季续航增加 10%-15%。

（上述活动不涉及应当披露但未披露的重大信息。）